

每天学点 为人处世技巧

经典畅销版

每个人都要读的处世经典

吕 永◎著

为人处世，我们也需要技巧。

不是所有的经验都需要亲自去摸索和总结，

如果能站在他人的肩膀上，势必能登高望远。



MEITIAN XUEDIAN WEIRENCHUSHI JIQIAO



目　录

第一章　赞美是门大学问,世界上不能没有赞美　/1

1. 赞美的力量无穷无尽 …………………………………………………… 1
2. 多在背后称赞别人的优点 ……………………………………………… 3
3. 说出对方最引以为豪的事情 ………………………………………… 5
4. 善于发现别人的闪光点 ……………………………………………… 7
5. 赞美要讲究技巧 ………………………………………………………… 9

第二章　说话时可适当讲究“心计”　/12

1. 与其直言直语，不妨以迂回之法达到目的 ………………………… 12
2. “硬”话“软”说往往能达到预期目的 …………………………… 16
3. 批评之前，应先表扬一番 ……………………………………………… 18
4. 即使做出承诺，也不能向对方保证100%能办到 ………………… 21
5. 不说绝对话，学会给自己留余地 ……………………………………… 23

第三章　话不可乱说，乱说易遭祸　/26

1. “逢人只说三分话”有一定道理 ……………………………………… 26
2. 他人失意时，不可说“兴奋话” ……………………………………… 29
3. 切不可口无遮拦 ………………………………………………………… 31
4. 说人是非者，必定会损害自己的形象 ………………………………… 33

第四章　以幽默的方式说话可以解决很多问题　/36

1. 人与人之间的交往，幽默能发挥很大的作用 ……………………… 36
2. 幽默能化解对方的疑虑 ………………………………………………… 38
3. 反击讽刺 ………………………………………………………………… 40

4. 犯错误时，不妨以轻松的方式化解 …………………………… 42
5. 接近异性的时候，尽量诙谐一点 …………………………… 45
6. 尴尬时刻，试着自我解嘲一下 …………………………… 47
7. 培养幽默的素质 …………………………………………… 50

第五章 无须担忧,该拒绝的话大胆说出口 / 53

1. 该拒绝时不拒绝，只会让自己受累 …………………………… 53
2. 拒绝可以不伤和气 …………………………………………… 56
3. 保全别人的面子，同时维护自己的利益 ……………………… 58

第六章 做事要有糊涂的智慧 / 60

1. 多一分理解，少一份计较 …………………………………… 60
2. 该退让时就退让 …………………………………………… 62
3. 大智若愚 …………………………………………………… 64
4. 做事何苦太精明 …………………………………………… 66

第七章 不迷恋小利益,吃亏是福 / 69

1. 乐于吃亏 …………………………………………………… 69
2. 学会与别人分享 …………………………………………… 71
3. 不吝惜付出才有更多回报 …………………………………… 73
4. 不占小便宜 ………………………………………………… 75
5. 要有长远眼光 ……………………………………………… 77

第八章 人脉决定成败，打造好你的人脉圈 / 81

1. 人脉决定成败 ……………………………………………… 81
2. 有了人脉，就有了机遇 ……………………………………… 83
3. 冷庙烧香最聪明 …………………………………………… 85
4. 常用的钥匙最有光泽 ……………………………………… 87
5. 感谢对方，即使事情没有成功 ……………………………… 89

6. 平时主动结交朋友 …………………………………………………… 91
7. 生命中不能没有贵人 …………………………………………………… 93

第九章 人生在世，难免有求于人 / 96

1. 求人办事需要“誓不罢休”的精神 …………………………………… 96
2. 借别人的口说自己的话 ………………………………………………… 98
3. 为送礼找一个合适的理由 ……………………………………………… 99
4. 对症下药才能收到明显效果 …………………………………………… 101
5. 走老人孩子路线会有新的收获 ………………………………………… 103

第十章 思路决定出路，做事要懂得变通 / 106

1. 话题不能索然无味，找到对方感兴趣的话题 ………………………… 106
2. 被拒绝乃人生常事，不必耿耿于怀 …………………………………… 108
3. 给别人台阶下时，自己会更有面子 …………………………………… 111
4. 站在对方的立场，让其心服口服 ……………………………………… 114
5. 太过吝啬办不好事情 …………………………………………………… 116

第十一章 细心的人会在细节上取胜 / 119

1. 用心听别人说话 ………………………………………………………… 119
2. 在生活中尽量多说“谢谢” …………………………………………… 121
3. 记得多给别人激励和鼓舞 ……………………………………………… 124
4. 记住他人的名字 ………………………………………………………… 126
5. 注重第一印象 …………………………………………………………… 128

第十二章 与人交往有章法可循 / 131

1. 雪中送炭会让人感激一生 ……………………………………………… 131
2. 用强制的方法永远得不到满足 ………………………………………… 133
3. 多关注别人，渴望得到关注是人的基本天性 ………………………… 135
4. 距离是人际交往的氧气，没有距离就没有朋友 ……………………… 138

5. 喜欢争论对自己有害无益 …… 140

第十三章 你和他人之间可以没有矛盾 / 142

1. 放开自己，犯错后敢于道歉 …… 142
2. 面对任何情况，都不要轻易发怒 …… 144
3. 当生活中出现误会时，一定要想方设法消除掉 …… 146
4. 别人的帮助并非理所当然，学会以礼待人 …… 149

第十四章 为人处世其实很简单 / 151

1. 讲究诚信才能获得长远发展 …… 151
2. 为人需要谦虚的态度 …… 153
3. 少得罪人少树敌 …… 155
4. 人生需要容忍 …… 157
5. 不防小人则必受其害 …… 159
6. 尽量回避与小人的正面交锋 …… 162

第十五章 不管处于什么境况，都要拥有好心态 / 165

1. 任何时候都不要抱怨生活 …… 165
2. 凡事以积极的心态去面对 …… 167
3. 与悲观说再见 …… 169
4. 不能害怕逆境 …… 171
5. 胜败乃兵家常事 …… 173
6. 有高度的自信 …… 176

前　言

一定要懂得的为人处世技巧

一位足球教练上课时，在纠正一位运动员的错误时说：“不对，不对，你这样的动作是不对的，应该……”另一位足球教练也碰见了同样的问题，他是这么说的：“做得不错，但如果能……结果肯定会更好。”

一天，皇冠公司的推销员到海滨浴场游玩。无意中，他看到一块贴着禁止吸烟的广告牌。这位推销员灵光一闪，想出了一条妙计。不久后，很多旅游景点以及大街小巷都出现了这么一个广告：“吸烟有害健康，此地禁止吸各种烟，‘皇冠’也不例外。”此广告贴出后，皇冠牌香烟销量大增，从而一举成名。

三国时期，周瑜去鲁肃那里借粮食。当时，鲁肃家里有两个圆形大粮仓，每仓装有三千斛米。周瑜刚说出借粮之意，鲁肃毫不犹豫，立即手指其中一仓，赠送给他。后周瑜发迹，始终未忘鲁肃雪中送炭的恩情。

为人处世中，大抵离不开三件事情。其一是说话，其二是办事，其三是做人。

说话，其实是一门很深的学问。可能很多人会有疑问：我们每天都在说话啊，说话还能有什么学问呢？是的，我们每天都在说话，可并不是每天都在说恰到好处的话。处世经验丰富的人深有体会——一句话有的时候能决定成败。有的时候，成也一句话，败也一句话，说话不小心，不把说话当做一回事，必定要吃大亏。

杨塘和小芳同在公司的办公室工作，两个人都很漂亮。不同的是杨塘性格刚烈，直来直去；小芳则随和谦卑，聪明灵巧。

办公室经理是个好色之徒，经常借机对一些女职员动手动脚

的。有一回杨塘给经理送文件时，遭遇到经理的性骚扰，杨塘当场就气愤地对经理说："我不是轻浮的人，请你也自重。"经理当时也没说什么，可是过了不久，杨塘就莫名其妙地被调到车间当工人了。

小芳也深知经理的为人，在一次被骚扰的时候，她认真地对经理说："经理，您就不要和我们这些小辈开玩笑了，我才不会相信呢！大家都知道您是个品格高尚的人，我们都很尊重您。"经理不好意思起来，顺势就说："哈哈，小姑娘真有意思，我就是试探一下你，看你是否值得信任，现在我放心了。刚才的事你就当没发生过一样吧。另外，提醒你一下，咱们公司有几个心术不正的人，你要小心点啊!"从那以后，经理就再也没有骚扰过小芳了。

两个不同的人，在面对同一件事情时，说的话不一样，所得到的结果也是不一样的。小芳在面对经理的骚扰时，巧妙地把经理夸奖了一番，既表明了自己的观点，也给了经理一个台阶下，巧妙地达到了不伤人不伤己的目的。

做事，这里面也隐藏着很多诀窍。我们每天都在办事，有些人能把事情办得漂漂亮亮，有些人则经常把事情办砸，有些人做了很多事情，但费力不讨好，这都是关乎办事的方法问题。

李坤到公司任职的时候，部门经理就对他存有戒心。因为李坤的从业经验比部门经理丰富得多，而且能力也十分出众。部门经理是靠着多年来自己辛苦打拼才有今天的职位，是靠自学成才的"土八路"，而李坤却是留学归来的"洋博士"。李坤刚上任的时候，部门经理就对他说："老弟，我等着随时交班。"说话时透着一股悲凉和无奈。李坤深知，不管能力和学历如何，部门经理始终是他的上司，而他是经理助理。这种上下级的关系让李坤从没有任何非分之想。

为了让部门经理放宽心，李坤对于工作很是小心谨慎，希望上司能够对他消除戒心，坦诚相待。有一次，部门经理出差了，

有一笔生意在李坤看来稳赚不赔，但他还是向远在千里之外的经理请示。他跟经理说自己看不准，请经理做决定，把“功劳”都让给经理。经过一段时间的相处，经理对李坤已经完全消除了戒心，把一些重要的工作和决策都交给李坤直接负责。这样一来，李坤就可以真正发挥自己的才华为公司谋取利益，再也没有什么后顾之忧了。

做事是需要技术的。学会这门技术，你就能如鱼得水，轻快欢畅；学不会这门技术，你会发现生活中处处是烦恼，麻烦事一大堆，问题似乎永远都解决不了。

做人，这里面的学问就更多了。事业成功的人，必定是做人成功的人。从古至今，对于如何做人，从来都没有一个标准的定义，但有一些是被人们发现并屡试不爽的经验技巧。这些经验技巧，并不难，也不复杂，可真正知道并领悟的人却不见得有很多。

乔伊·吉拉德是美国最优秀的汽车推销员，无人不知，无人不晓。他曾经创造了在一年内售出 1425 辆汽车的吉尼斯纪录。但是，如此出色的销售员也曾经在成功的路上跌倒过。

有一天，乔伊像往常一样对一位前来看车的客户推荐一款新车，对方十分满意。本来一切都很顺利，但是到了签约成交的时候，客户突然改变主意不想买了，乔伊很疑惑。那天下班后他考虑了很久，也不知道问题究竟出在了哪儿。深夜他仍然睡不着，就忍不住给那位客户拨去一个电话，问那位客户为什么突然不买车了。

电话那头的客户问乔伊：“这么晚了，你现在在用心听我说话吗?”

“是的，先生，我很用心在听。”

“可是，今天下午你却没有用心听我说话。在签字之前，我跟你提到我的儿子马上就要上大学了，我还提到他的理想和抱负，也提到他在体育课上的优秀成绩。我为我的儿子感到骄傲和自豪，

但是你却没有认真听我讲。”

乔伊根本不记得客户跟他说过这些。

电话那头的客户继续说：“你那时候根本没有注意听我讲话，所以你现在肯定没有任何印象了。因为当时你的注意力集中在旁边一个人讲的笑话上。这就是我为什么突然决定不购买的原因，当然也是你失败的原因。”

认真地听别人说话，这是一种待人的态度，一种对他人的尊重。对别人所说的话漫不经心的人，还能期待他成为自己的朋友吗?

每一个人都是独特的个体，每个人都有自己的性格、脾气，但在人际交往中，我们不能任由自己的意愿到处泛滥，不能处处要求别人来适应自己，不能总是以自己的想法为行为准则，而是要讲究方法和技巧，方能达到两全其美的境地——既能体现对对方的尊重，又能满足自己的要求。

书能带给我们很多有益的启示，书里面的很多内容，拿来即可运用到实践中，至于效果如何，便看每个人的具体运用之法了。

在本书的编写过程中，我得到了一些朋友的帮助和支持，他们是李柏勇、黄展峰、叶黎波、段智鹏、沈柏勇、罗辉、廖玉球、李江伟、张蒙蒙、方志艳、曾黎明、费明玥、张丽等，在此一并表示感谢。

第一章　赞美是门大学问，世界上不能没有赞美

1. 赞美的力量无穷无尽

希望被人赞扬，这是人的天性。美国著名企业家玛丽·凯说过：“人们盼望赞扬，就像在沙漠中盼望甘露一样。”马克·吐温说：“我接受了人家愉快的称赞之后，能够光凭着这份喜悦生活两个月。”的确，赞美之语是令人畅快的。

赞美之语就如同阳光。生长在我们内心的花朵，如果没有赞美之语的阳光照耀，是没有办法盛开的。精神鼓励是每个人都需要的，我们赞美别人，会让对方感觉到满意和愉快，这就是赞美的力量。如果我们能够重视赞美的作用，好好地利用它，那么就能得到很好的结果。

三国时，刘备刚出山与人争天下，势力还很单薄，对人才的渴求十分强烈。徐庶迫于无奈辞别刘备去投奔曹操的时候，特地策马回头向刘备推荐诸葛亮。他对刘备说：“若能得诸葛亮，则与周得吕望、汉得张良无异。”末了还自叹弗如：“我与诸葛亮相比，就如劣马比麒麟、寒鸦比凤鸾一样。”并称赞诸葛亮“有经天纬地之才，管仲乐毅都不如他，盖天下第一人也!”

刘备听了徐庶的话后内心非常兴奋，回到营中便准备厚礼，要到隆中拜访诸葛亮。这时候司马徽来营中探访徐庶，赞诸葛亮的才能不可斗量。

可以与兴周八百年的姜子牙、旺汉四百年的张良相提并论。刘备闻言，内心对诸葛亮的渴求更加强烈了，于是便有了三顾茅庐的故事。

刘备见到诸葛亮之后，诸葛亮连连自谦，谓自己“年幼才疏，有误下问”。刘备则巧借徐庶、司马徽之语称赞他，并态度谦虚地请他“不弃鄙贱，曲赐教诲”。徐庶和司马徽都是当时的名人才士，刘备如此称赞诸葛亮，诸葛亮心中自然非常高兴，于是愿意与刘备详谈，也便有了隆中三分天下之宏论。

最终，诸葛亮有感于刘备的诚意，甘愿出山辅佐刘备，助其成就大业。

生活中，赞美既是一种现象，也是一门学问和艺术。赞美的力量没有穷尽，它甚至可以让人起死回生，也可以创造返老还童的奇迹。现实生活中，每一个人都希望得到别人的赞美，无论伟人还是凡人，无论年轻人还是老年人。

曹西三年前应聘到深圳一家大型家电企业任机电工程师。

刚参加工作的时候，曹西积极性空前高涨，工作十分努力。可是一年之后，曹西就感觉有些力不从心了。原因是他觉得在这家企业干得很不开心，心里总是堵得慌。

是因为工资待遇和福利不够吸引人吗?

不是的，这家企业的工资待遇和福利比同行业的其他企业要好很多。曹西当初就是看中了这点才跳槽来这家企业上班的，并发誓要努力工作以回报公司的优厚待遇。尽管曹西卖力工作，但他却始终得不到企业领导的重视，好像曹西所做的努力都是应该的。尤其让曹西不能接受的是，这家企业的经理眼里只有产品等一些硬件，反而把最具潜力的软件——人才丢在一边不予重视。有些时候，这个经理还喜欢对曹西的工作吹毛求疵。不管工作干得如何漂亮，曹西从来得不到经理的半句赞赏。

曹西在工作的过程中认识了一家乡镇企业的老板。这位家电企业的老板对曹西的技术、才能以及工作态度非常欣赏，并不时赞扬他。末了还让曹西去自己的家电厂参观。

这个乡镇家电厂虽然没有曹西工作的那家企业大，但在待遇和福利方

面却和那家企业差不多。于是曹西决定辞职去这家乡镇企业工作。

工作一年多之后，曹西的工作热情丝毫没有消减，反而越来越有干劲。工厂的老板非常器重曹西，经常对他的技术和工作进行赞美。说他如何了不起，如何帮助厂子节约了成本、拉回单子。至于夸奖他工作认真、热情就更不在话下了。曹西每完成一项工作，老板都会用十分感激的口吻称赞他，并肯定他的付出。即使有做得不好的地方，老板也从来不批评他。遇到自己无法解决的问题，老板还会谦虚地请教曹西，这让曹西很是受用。

乡镇企业老板的肯定和赞美，让曹西犹如遇到了工作中的知音一样。俗话说："士为知己者死"，曹西无须为老板卖命，但可以"士为知己者'用'"。曹西说他在这家厂子干得非常舒心愉快，再也不想换别的单位了，打算一直在这里干下去。

第一家大企业的领导因为不会运用赞美来笼络员工的心，所以白白流失了人才。第二家乡镇小厂的老板懂得适时赞美、肯定员工，从而使曹西如鱼得水，愿意竭尽全力为老板工作。这就是赞美的力量。

赞美不仅是智者拥有的一种风度，更是一种人生境界和生活艺术。正确运用赞美，不仅可以使你在生活中化敌为友，使友谊锦上添花，还能够让你的事业得到成功，家庭幸福美满。可以说，懂得赞美的人，更懂得如何快乐地生活。所以，聪明的我们在平时的交往中，应该适时地赞美他人，而不要常常批评他人。

2. 多在背后称赞别人的优点

在背后称赞别人的优点能起到事半功倍的作用。当你希望与某个人建立友好的关系时，不妨多在背后赞美他。

当你在背后赞美别人的优点时，如果被赞美者听到你的赞美，他会觉得你是发自内心地赞美，而不是因为有什么目的。他会自然地对你产生好感，即使你们以前有什么过节，也会因而烟消云散。所以说赞美的力量是很强大的。知道了这个道理，在和别人产生了矛盾时，仍不妨在

背后赞美他的优点吧。

张晓和李然在同一家公司工作，两个人平时关系比较好。后来因为一件小事产生了误会，两个人很长时间都不说话。彼此感觉都非常尴尬，但因为自尊心作祟，谁也不愿意先开口讲和。

一天，张晓看到一篇关于在背后说人好话的文章，于是灵机一动。她在与办公室其他同事闲聊的时候，趁李然不在，就对别的同事说了几句李然的好话："其实李然这人挺不错的。为人正直、热情，有好几次她都对我伸出援手。如果没有她，我现在的工作也不会这么顺心，我在内心还是很感激她的。"

这几句话很快就传到李然的耳朵里了。听到这些话，李然心里不由得生出一丝愧疚，于是找了个合适的机会，主动和张晓握手言和了。

当面赞美和背后赞美有很大的区别，背后赞美不仅能让对方觉得开心，还能体现出真诚坦率。如果有一天别人告诉你：某某在背后说了你很多好话，赞美了你很多优点，你一定会觉得很开心，而且对赞美你的人会好感倍增。如果某某当面赞美你，虽然效果也很好，但肯定不如背后赞美更让你感动。

俾斯麦是德国的铁血宰相。他有一个下属一直不喜欢他的政治作风，所以对他充满敌意。俾斯麦为了争取这个下属，就经常在其他人面前赞美和夸奖他。他的赞美最终传到了这个下属的耳朵里。从此以后，下属对俾斯麦的态度明显好了很多，最后两个人还成为关系很好的政治盟友。

在背后赞美别人的优点是一种很巧妙的驭人术，会让人觉得真实、可信。如果传话的人能够夸大其词，则效果会更好。

爱丽丝·肯特太太聘请了一位女佣为自己服务。她不太了解这位女佣的情况，于是打电话向女佣的前任雇主询问。没想到，女佣的前任雇主在电话里说了很多女佣的缺点。

女佣第一天上班的时候，爱丽丝说："我打电话向你的前任雇主询问了有关你的一些表现。她告诉我说，你为人老实可靠，而且厨艺了得。唯一的缺点就是对整理家居不太熟练，总是把屋子搞得很脏乱。我想她的话

未必可以全信，你穿着如此整洁，一定是个爱干净的人。所以，我相信你可以把屋子收拾得一尘不染，就像你的人一样。并且，我相信我们一定可以相处得十分融洽。”

女佣听了爱丽丝太太的话，内心非常感动。在以后的工作中，她尽心尽力将屋子收拾得干净又整齐，每天如此。此外，她还和爱丽丝太太相处得很好。

如果想让事情有所好转，就不要选择当众触怒别人。当面的批评和指责，不但不能解决问题，甚至会让当事人产生更大的不满和抵触情绪。试试用赞美的方式来激励他吧，赞美诗是所有声音中最好听的一种。

在日常生活中，我们不但可以用在背后赞美别人的方法来改变某人对我们的看法，还可以用它来改变一件事情对我们的影响。例如，家长如果想让自己的孩子有出息，最好的办法是在别人面前夸奖孩子，而不是一味地说孩子这也不行那也不行。如果这样，孩子是很难改变自己的，也不会想到要去改变自己。如果孩子听别人说自己的父母夸奖自己，他会觉得父母很关心自己，从而产生一种使命感，会更加的积极向上。同样，如果企业的领导在员工不在场的情况下夸奖他，他会觉得自己的价值被人认可，从而对企业产生一种归属感，干劲也更足。

在背后赞美别人，往往能起到事半功倍的效果。但是，并不是在背后说别人的好话都是好的，还要看具体情况。如果不分场合、不分情况地随意赞美人，也会带来不好的影响。我们应该掌握好赞美他人的技巧，赞美他人时要看准时机。

3. 说出对方最引以为豪的事情

人际关系的顺畅是事业成功的最关键因素。真诚的、发自内心的赞美可以使自己和别人相处得十分友好。如果你能多注意他人最引以为豪的事情，并适当地赞美，那么你的事业成功之路就会畅通无阻。

夏尔是一个喜欢交际的人，他与朋友以及朋友的家人都相处得非常融

洽。他与一位朋友妻子的友谊甚至超过了与这位朋友的友谊。当然，他们之间的关系绝对不会让人产生任何误会。本来夏尔与这位朋友的妻子并不熟识，那么他是怎么成为朋友妻子的好朋友的呢？这要追溯到与朋友妻子初次见面的那次宴会上。

当时，夏尔被朋友介绍给这位朋友的妻子，由于彼此一点也不熟悉，没什么共同话题，夏尔就随口说了句“你佩带的这个坠子很特别，很少见。”企图以此来掩饰当时的尴尬。夏尔说这句话完全是无意的，他对女人的饰品一向都不了解。但出人意料的是，这个坠子果真很特别，只有在巴黎圣母院才能够买到。这个坠子是这位女士的心爱之物。夏尔的话让她想起了关于坠子的种种往事，于是这位女士的话匣子便打开了。她与夏尔相谈甚欢，自此两人便成了很好的朋友。

能够恰当地赞美别人是一件很不容易的事情，如果你用不当的方式称赞别人，不但不能让人高兴，可能还会让人对你产生排斥的情绪。如果想让对方坦然地说出心里的话，我们必须称赞对方引以为豪、想让你称赞的地方。如果你无法确定对方引以为豪的地方在哪里，最好先不要随意地称赞，以免适得其反。例如，一位本来就很瘦的人，正在为偏瘦的身材苦恼，你却称赞他很苗条，他会高兴吗？

没有一个人会拒绝别人的赞美之词，包括领导，但是赞美别人要有它的特别之处，万不可流于世俗。拿破仑的士兵都知道他不喜欢听别人的奉承，但是有一个士兵很聪明，他对拿破仑说：“将军，您真是个英明的人物，因为您最不喜欢听别人的奉承话。”拿破仑听后，不但没有责备他，反而非常自豪。

这位士兵很聪明，他之所以赞美成功，有两个原因，首先他了解拿破仑的脾气，知道他不喜欢别人的奉承。更重要的是他找准了拿破仑引以为豪的事情，适当地赞美，所以拿破仑听到后不但没有责备他，反而觉得很开心。

1960 年，法国总统戴高乐访问美国时，尼克松专门为他举行了晚宴。尼克松夫人费了很大一番心思布置了一个鲜花站台。她在一张马蹄形的桌子中央放上一些艳光四射的热带鲜花，衬托出一个精致的喷泉。

戴高乐将军一进门就看出这是主人精心为他准备的，于是对此赞不绝口："看得出来女主人十分用心，一定花了不少时间来布置，才会如此雅致，令人赏心悦目。我很感谢女主人为此付出的辛劳。"尼克松夫人听后，内心的喜悦展现在那张笑脸上。

可能在其他人看来，为客人布置鲜花站台是总统夫人分内的事情，没什么值得夸赞的；但戴高乐将军却能领会到她的一番心意和努力，并适时表示了赞美和感谢。他的这番言语自然令尼克松夫人笑逐颜开。

语言可以沟通人与人之间的关系，而赞美无疑是最有效的方法。当你发现对方最引以为豪的地方，并真诚地加以赞美，对方会觉得你是个值得信任和结交的人，这样能在无形中缩短你们之间的距离。

在现实生活中，一个人如果善于发现别人的长处，并适时地给予赞美，那么他会得到很大的收获。当我们赞美别人的时候，自己也会得到很大的激励，别人可以做到的事情，我们也可以做到，有了这样的想法，我们就会被别人的精神所感染，以他们为榜样而努力。

4. 善于发现别人的闪光点

大多数人在日常生活中都听惯了别人对他显而易见的优点的赞美，久而久之就没有新鲜感了。如果你能够独具慧眼，在赞美别人的时候，抓住他身上容易被忽视的闪光点，并加以赞美，一定能收到奇效。

通常善于赞美别人的人，往往都很会说话，他们能够找出别人身上不易被别人重复赞美的优点，对之加以赞美，不知不觉中给人戴上一顶高帽子，让被赞美的人很开心。赞美别人，不管是对别人还是对自己，都是一件有益无害的事情，但是能够准确地赞美并不是一件简单的事情。人们往往习惯赞美他人身上普通的、最易被人发现的优点，但是那些优点往往已经被很多人赞美过，听得多了，被赞美的人可能已经不放在心上了。

如果一个人事业成功，你赞美他有能力、有才华，这些赞美之词肯定很多人都跟他说过，即使你再怎么费力称赞，他也不会有什么特别的感觉。但是如果你发现他对厨艺非常感兴趣，赞美他说："你的厨艺可真棒啊。"他听后肯定觉得很高兴，而且会觉得你眼光独特。从这里可以看出，赞美时应善于发现对方的闪光点。

玫瑰是香港一家上市公司的业务部总监。众所周知，公司的正常运转和盈利状况，与业务部门的销售业绩是息息相关的。

有一次，业务部门与新加坡一家大公司进行接洽，双方正在谈一笔上亿元的大单子。玫瑰心想，如果这个单子能够顺利拿下，那么这个月的销售额就可以超额完成了。谈判的过程非常艰辛，对方的负责人刘总监要求很严格，好像在故意刁难人一般。这让玫瑰这边负责谈判的人很难办，谈判陷入了僵局。

玫瑰作为总监，压力很大，她不得不亲自出马了。

一天晚上，玫瑰和公司的老板一同邀请刘总监参加一个晚宴。席间，彼此交谈很投缘，并没有谁主动提到那个单子。宴会结束以后，饭店经理拿来一个很大的签名簿和一枝软笔，请大家留言题字，给饭店提供宝贵意见。刘总监大笔一挥，留下几行大字，如行云流水般飘逸，周围的人不约而同鼓起掌来。玫瑰抓住时机开口说："没想到刘总监能写出如此飘逸的书法，真是让人眼前一亮。不知道您是拜在哪位书法名家的门下学习的?"刘总监表面上不动声色，但内心已是十分兴奋。"我哪里有拜书法名家学习呀，就是自己对此感兴趣，工作之余经常练习罢了。以此为乐，不知不觉竟坚持了十多年，玫瑰女士过奖了!"大家在欢乐的氛围中各自离开了酒店。

第二天，玫瑰就接到刘总监的电话，很是客气地告诉她这个单子他们做，其他的要求就不提了。也许在其他人看来，对方负责人能写一手好书法，没什么值得大加赞美的，但玫瑰却能抓住对方的这个"闪光点"，适时而有度地进行赞美，并因此向对方表示了特别的肯定与敬佩，从而满足了对方那么一点虚荣心，也使对方心里异常高兴，单子的谈成自然是水到渠成的事了。

如果想成为一个会说话的人，就必须明白，赞美对方身上不显眼的

优点，比赞美他身上显眼的优点，效果更好。因为，他身上显眼的优点一定被很多人赞美过，如果听到过多的人赞美这个优点，他不但可能不开心，甚至还会觉得厌烦。而他身上那些不显眼的优点，可能连他自己也不曾注意过，当然别人也很少发现。如果你发现并给予赞美，他不但知道了自己新的优点，还会觉得你态度真诚，是个善于发现的人，从而对你好感倍增。

当然，能够抓住别人的闪光点进行赞美，并不是一件简单的事情，也是要讲究技巧的。

弗里德·凯利是世界著名的记者，他曾经对洛克菲勒和卡内基两人乐于接受的恭维作过如此描述：

“对石油大王洛克菲勒来说，如果有人称赞他善于打理琐碎的家庭经济，他一定会非常高兴。而且，他还很喜欢别人称赞他对教会和主日学堂充满热心。”

“对钢铁大王卡内基来说，你只要恭维他，说他的演讲非常有震撼力、他的演说充满价值、很动听，那么他就很乐意回答你那些平日里他不愿意回答的问题了。”

这些就是洛克菲勒和卡内基个人所关心的独特的虚荣。如果有人当面称赞他们在商业上的出色才能，他们反而会觉得流于俗套，当然会不屑一顾。

实际上，世界上没有一个人在面对别人的赞美时能够毫不动心，只是有些人会赞美，有些人不会赞美罢了。高帽子每个人都喜欢戴，最重要的是赞美别人的时候，能否说到点子上。

5. 赞美要讲究技巧

在这个社会上，会说赞美话的人，似乎人际关系都处理得不错。当一个人听到别人的赞美话时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说：“哪里，我没那么好！”“你真是很会讲话！”即使事后冷静地回想，知道对方所讲的是恭维话，却还是抹不去心中的那份喜悦。

善于说赞美的话，是人与人交往的必备技巧，如果能够得体地赞美别人，会让别人更喜欢你。

一个善用赞美技巧的人，并不会刻意地去赞美，而是在不经意间将赞美之词说出来，这样反而能取得更好的效果。也就是说，并不是所有的赞美都需要费尽心机去迎合对方，也不是所有的赞美都需要挖空心思去想那些华丽的辞藻。

真正会说话的人，是那些用自己的真诚去赞美别人的人，这种人能够给自己和他人带来意想不到的快乐。虽然说赞美是一件好事，但要做好并不是一件容易的事。如果不能审时度势，不能掌握一定的赞美技巧，就算你再真诚，也不会带来好的效果。所以，要想成为一个会说话的人，必须注意以下几点要求：

首先，要真诚赞美，不要矫揉造作。

赞美别人最重要的是，心意诚挚，态度认真。一个人的语言反映了他的内心，所以如果说的话表里不一或者态度轻率，别人就很容易识破，从而会很不开心。

有这样一位先生，他听说外国人很喜欢别人赞美自己，特别是外国的女人，最喜欢听别人夸赞她们漂亮。终于有一天，他有机会出国了，就试着对别人进行赞美，果然如他听说得那样，被赞美者都很高兴。

回国后的一天，他去超市买东西，迎面走来一位很胖的妇女。他习惯性地对她说："哦，女士，你真漂亮！"没想到那位妇女瞪了他一眼，满脸不满的表情，说："先生，你是不是离家太久了？"

毫不吝啬地去赞美别人，是肯定和赏识别人的优点。对被赞美的人来说，也是如此。但是，一旦赞美不合适，就会取得相反的效果，不但会惹得别人不高兴，还会让自己很尴尬。如果在赞美别人的时候不是发自内心，别人也就很难感觉到赞美的诚意，会觉得这种赞美很虚伪。

因此，在赞美他人的时候一定要是真心实意的。只有这样，别人才能感受到这种诚意，由衷地感到高兴，并且对你的赞美表示感谢，你的赞美也才真正体现了积极的价值。

其次，赞美要符合当时的实际情况，要找准时机。

要在恰当的时候说出赞美的话语。当你看到一个衣着不整的孩子时，就不要再对他的妈妈说“你的孩子真的好聪明”之类的话。否则，不但会让对方很尴尬、生气，还会对你怒目而视。本来是一片好心想去夸赞她的孩子，却变成了讽刺别人，南辕北辙。

再次，要真实有据地赞美别人。

在人生的道路上，每个人都会接触到各种各样的人，然而真正有着卓绝才能并取得不俗成绩的人却并不多见。因此，在赞美一个人的时候就要发现他的优点，据此再去表达赞美之情。你越具体地赞美一个人，对方就会越高兴，让对方感受到你是真的了解他，关心他。同时，你们之间的友情也会更加亲密。

但是，如果你的赞美没有这种事实的支撑，言之无物，那么这种赞美就会让对方感觉你很虚伪做作，只是在随意地敷衍他，根本不是真心地在和他交往。这样的结果就是，他不再信任你，你们的友谊也就失去了发展的空间。

最后，对不同的人要有不同的赞美方式。

每个人在成长过程中的人生体验不同，性格各异，因而赞美的方式也要因人而异。一个关键点就是在赞美的时候，突出一下被赞美人的独特特点，这样更能取得共鸣。

当你要赞美和你同一年龄段的人时，可以考虑从学业、理想、工作以及个人爱好等方面来进行；如果想要赞美的人比你高一层次，则可以从其领导能力、关心他人或者个人才能等方面进行赞美；对于学历比较高的人，你可以称赞他学富五车；对自己的长辈，要赞美他的人生阅历、成就和后人。同时要注意一点，要赞美地有理有据，让人信服。

在社会中和人打交道，在合适的时候去适当地赞美别人，不但会让对方更有信心，更有动力，也会得到别人的真心回馈，为自己赢得广泛的人脉。

第二章　说话时可适当讲究“心计”

1. 与其直言直语，不妨以迂回之法达到目的

在语言表达中，有的时候直来直去地说话并不能取得很好的效果，而是需要采取“迂回”的手段来达到说话的最终目的。迂回之术不带刺，绕了一个弯后，让人不仅听明白了是怎么回事，最重要的是，人们能愉快地接受。

迂回表达就是不直接说出来。例如：一些直白的话，用委婉的方式说；老套的话，用创新的方式说；想要批评别人，用赞扬的方式说。众所周知，有时候直接说出来可能不会取得很好的效果，反而会得罪别人。迂回的表达方式更容易被人们接受，和直言直语相比，有时候效果会更好。

远行的人，会遇到很多困难，被高山挡住了去路，被石头绊住了脚，等等。当他们遇到这样的困难时，本能地会想办法解决，要么绕过去，要么另找一条路。这种方法在人情世故里也同样常用，即绕着圈子达到自己想要的效果。换句话说就是走曲线而不走直线。这种方法也同样适用于说话，有时候我们直言直语地说，反而达不到预期的目的。这个时候，如果我们采用迂回的表达方式，效果会更好。

齐景公有一匹爱马，他将这匹马托付给一位养马人好生照料，不料这

匹马突然死了。齐景公就怪罪于养马人，命人将养马人肢解。晏子见状急忙上前阻止，他问齐景公："大王知道尧、舜二主肢解罪人的时候，是从身体的哪一个部位开始的吗?"

尧、舜都是圣明的君主，并不曾对罪人施以肢解的刑罚。齐景公明白晏子话里的意思，于是下令将养马人交给狱官处置。

晏子知道将养马人交给狱官处置同样有性命之忧，于是又对齐景公说："大王，可怜的养马人还不知道自己的罪过就要受处罚了，让微臣来历数他的罪过，然后再转交狱官处置吧，好让他死得明白。"

齐景公答应了晏子的请求。晏子就数落养马人说："你犯了三宗大罪，按理说应该判你死刑的。第一，大王让你养马，你却把马养死了；第二，你养死的是大王最爱的马；第三，因为你的过错，让大王为一匹马而去杀人，天下百姓要是知道了这个缘故，肯定会怪大王生性残暴，因此怨恨大王，这样大王就失去了民心，国家也将不保了。有这三条罪状，你是死罪难免了，就把你交给狱官处置吧。"

齐景公听了晏子的话幡然醒悟，急忙说："还是将他放了吧，免得坏了我的名声。"

晏子想挽救养马人，维护齐景公的声誉。如果一开始，他就直接向齐景公求情，景公肯定会不高兴，后果反而会更糟。

想象一下，如果当时晏子当着齐景公的面直言直语地进谏，可能不但替马夫求不了情，还有可能会惹齐景公发怒，给自己带来杀身之祸。晏子很聪明，他用了一种迂回的方式，把本是批评的话用赞扬的方式说出来，不但合情合理，而且揭露了事物的内在矛盾。齐景公意识到了自己的错误，心生愧疚，认错自然不是难事。

一般情况下，迂回说话的方式有以下几种比较睿智的方式可以参考。

1. 借题发挥

李乐是明嘉庆年间的"给事官"，他为人清正廉洁。有一次，有考生在科考时舞弊被他发现，他立即写了奏章给皇帝，谁知皇帝对此事并不予理睬。他不甘心舞弊的事就这样过去，于是又面奏，结果把皇帝给惹恼

了，以故意揭短的罪名，传下旨意把李乐的嘴巴贴上了封条，并且规定任何人都不准去揭。

封住了嘴巴，无法进食，就等于被定了死罪。这个时候，旁边走出来一个官员，走到李乐面前，不分是非黑白，大声骂道："圣上面前多言，你是罪有应得!"一边大骂，一边"啪啪"地给了李乐两记耳光。他这两个耳光不要紧，竟当即把封条打破了。由于他是帮皇帝责骂李乐，皇帝当然不好对其进行怪罪。事实上，这人不是别人，正是李乐的学生，在这紧要时刻，他"曲"意逢迎，巧妙地救了自己的老师。假如当时他不顾情势，犯颜"直"谏，非但不能救老师，恐怕自己也难脱连累。

2. 灵活应变

在特定的环境下，围绕选定的内容，可以用"迂回"法，绕开敏感内容，从而消解误会。

清朝礼部尚书纪昀，一次在他的办公场所接待了皇上。当皇上出门的时候，他悄悄问身旁的侍从："老头子走远了吗?"这一问不要紧，却被走在门外的皇上听到了，责问他是什么意思。

纪昀感到事情十分不妙，当即急中生智，不紧不慢地解释道："陛下万万不可发怒，之所以奴才刚刚称呼您为'老头子'，其实是对您的一种尊敬的称呼。'万寿无疆'谓之'老'；'顶天立地'谓之'头'；皇上谓之'天子'。这就是我称您为'老头子'的原因。"

一番甜言蜜语，当即把皇上说得喜笑颜开，宽恕了纪昀的"大逆不道"。这个例子里，纪昀利用的是"迂回"之法，巧妙地使用文字的寓意解释，体现出他机智灵活、遇事善变的能力。

3. 避重就轻

当我们在社交的过程中遇到一些问题，不能坦然相告，但是什么都不说又显得没有礼貌时，我们要怎样做，才能既不泄露我们的隐私，又显得我们很懂礼数呢？很简单，采用迂回的方式。就是不直接回答别人的问题，而是说一些和问题有一定关系但又不是很重要的话敷衍一下，把问题一带而过。

央视著名节目主持人白岩松，有一次接受别人采访，当采访者问他收入有多少时，白岩松显得很为难。对于这个相对较敏感的话题，他显然不好直接回答，而是“迂回”开了。他是这样回答的：“有一点吧，不管我挣得是不是大家想象得那么多还是怎么样，但在我心里经常会有一些不安。这种不安不是因为钱很多，而是当你做了很多节目，你看别人的时候，会发现像北京这样的大都市还会有人常常把几毛钱当成日常花钱的标准，我觉得不管你是收入高的，还是收入不高的人，面对这些朋友时，心中都会有一些不安。”

白岩松的回答堪称完美，他巧妙地避开了自己的收入问题，却谈了在面对北京低收入群体时的一些感触，显示出对别人的注意和同情，这既回避了具体的问题，又使自己的隐私得到了保护。

4. 针锋相对

大名鼎鼎的台湾地区著名作家李敖学富五车，口才也堪称一流，他的演讲一般都针对现在社会中存在的不正之风、恶劣习气等，说起话来锋芒毕露。正因为他的直率洒脱，很受公众欢迎，可也因为这点，有了对他耿耿于怀的“仇人”。

有一次，李敖演讲完毕进入“答听众问”的例行程序。针对听众的一个个问题，李敖有问必答，且答之巧妙。突然，一张上面赫然写着“王八蛋”三个字的纸条跃入眼帘，整张纸上除了这三个字再无其他。但李敖不愠不火，面对听众高高地将纸条举起，将纸条的内容如实告诉大家，然后笑着说：“其他人都是问问题，不签名；而这位听众是只签名，却忘了问问题了。”他的这些话刚说完，大厅里便掌声、笑声一片。

此时此刻的李敖，迂回术用得很是巧妙，假如说他一味辱没别人，显然是有失风度的，但是如果听之任之的话又不太合适，而他在迂回中，来了个让当事人语噎的以牙还牙。

5. 旁敲侧击

武夷山上，一个新加坡老年旅游团在旅游，走到半路的时候，一位老太太累得坐下不走了。眼看前面的人已经走得很远，导游小姐便对老太太

说："阿姨，我看得出来您很喜欢我们武夷山，想坐下来好好看看风景；但是，您不知道，前面还有更美的风光等着咱们呢，咱们还是跟上大家快去欣赏吧！"

一番和颜悦色的话，没有任何责怪，而是"迂回"地运用委婉鼓励的语言，让老太太感到高兴，从而跟随导游向前行进。

因此，在有些场合下，从正面直接说可能不会有什么效果，而"迂回"表达可能就有独特的作用。

2. "硬"话"软"说往往能达到预期目的

骨头是硬的，蚂蚁是渺小软弱的，但最终蚂蚁啃掉了骨头；石头是硬的，水是温柔软弱的，但最终却水滴石穿。很多时候，"硬"不一定就代表强势、所向披靡，适当来点"软"的，却会有意想不到的"战果"。

大多数情况下，人们更愿意听"软话"而排斥听"硬话"。和"硬话"相比，"软话"更容易被人们接受，尤其是当我们想劝说别人的时候，用"软话"代替"硬话"，效果会更好。那么什么是"硬话"，什么是"软话"呢？所谓"硬话"，就是非常强硬，想用来压制别人的话。但是现代社会是个民主的社会，没有谁愿意被人压制。所谓"软话"，是指求情讨好的话，也可以说是婉转地表示妥协和让步的温和的话。

说软话不但是一种语言修养，也是一种做人心态。一个人说话，并不是气势强、嗓门大就有理，即使有理，态度如此强硬，别人也不一定会信服。说软话的时候，态度上显得和蔼可亲，不张扬，心态上也表现得运筹帷幄，既显得宽容大度，又不会丧失威严。很多时候，一个人表达语言的态度和技巧，直接影响着是否能达到说话的目的，其重要性不言而喻。

如果你注意观察，你会发现那些人际关系处理很好的人，大多说话都很谦虚，脾气温和有礼，不乱摆架子。他们说话能让人在不知不觉中

被感染，因而很容易被接受。相反，那些人际关系处理不好的人，他们大多不会说话，即使有好话也不能好好说，语气、语调盛气凌人，显得刁蛮张狂，让人没有好印象，对这种人，人们自然敬而远之。

某公司的新闻发布会上，一位记者也和别人一样接受了请客送礼的一番招待，公司方面自然是希望这位记者给予报道。可是，事后几天过去了，公司方面仍没见这位记者做什么报道。负责这项工作联络的公关小姐在某种场合和这位记者相遇了。她的态度决定着记者是否愿意在新闻报道上为公司效力，下面是两种不同态度产生的不同结果。

第一种态度：

她对记者坦然接受公司招待，事后又不曾进行报道的行为一直耿耿于怀，于是借此机会，狠狠地责怪了那位记者："怎么到现在也没见你发稿呢？该吃的吃了，该拿的拿了，可你为什么还没有写报道？你还有什么好解释的吗？你这样跟白眼狼有什么区别？"这样的责怪让记者一时无所适从，看得出来这位公关小姐并不是在开玩笑，而是真的对记者很不满意。

记者在大庭广众之下遭受如此生硬的批评，不免觉得脸上很没面子，他没有和这位小姐大吵大闹，而是心平气和地说："我想你们太着急了点，稿子我已经报审了，正等着批复呢。不过鉴于你的态度，我会考虑将稿子撤回。"说完头也不回地走了。

第二种态度：

她对记者坦然接受公司招待，事后又不曾进行报道的行为一直耿耿于怀。但是她强忍着心中的愤怒，一边听记者跟自己解释原因，一边微笑着说："没关系，办成一件事情不容易，我们仍然要感谢您的努力。直到现在您还想着这件事，这就是对我们公司的关心和支持！欢迎您以后常来坐坐，好吗？"

记者见她不仅没有责备自己，反而还宽慰自己，心中不免愧疚，于是对公关小姐保证说："我今天回去就催稿子，争取明天见报，真是不好意思了。"

第二天，关于该公司的新闻报道果然就出现在报纸上了。

每个人都有自尊心。大多数人不愿意接受语气生硬的批评，尤其是

在大庭广众下。但是如果说话的人能够用“软话”的方式，间接地提出指责，很多人都会接受。这是为什么呢？因为间接指责能够让人觉得是自己主动在改正错误，而不是在别人的训斥下改正。从这里可以看出，“硬”话“软”说，能够更好地达到想要的效果。

但是当我们采用“硬”话“软”说的时候，一定要注意自己的立场，不能让人觉得自己在低声下气地恳求。特别是当你位高权重时，一定要注意保持自己的威严，不要让对方产生一种优越感，从而令自己的目的更难达到。

3. 批评之前，应先表扬一番

虽说“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”，但在现实中，真正乐于听取逆耳忠言的寥寥无几。在人情关系学中，要注意尊重他人，即使是指责批评，也要先肯定对方的优点，这样对方才容易接受。

没有人喜欢被批评，如果你想成功地批评别人，一定要注意自己的态度。如果你在批评别人时，一味地指责或是表达自己的不满，别人只会更加厌恶你，你的批评起不到任何效果。相反，如果你很喜欢纠正错误及其结果，并且能够采用正确的方式，你将会取得很大的成功。

没有人敢保证一辈子不批评人，也不受到别人的批评，批评也不总是坏事，如果能够很好地运用，它能够很好地解决问题。在英国，有句话是这样说的：要记住，批评是用来解决问题而不是侮辱人的，不要轻易地去批评谁。即使要，应该在批评中加点糖，那么，批评就不会让人觉得那么苦了。

如果我们想要批评一个人，最好先营造一种和谐的气氛，赞扬一下对方，或是说点恭维他的话，然后再批评他，这就是所谓的先礼后兵。例如：“大家都知道你是一个性格开朗、努力工作的人，这样很好，但是你做的这件事情大家都无法理解，你有什么要解释的吗?”当对方说

完自己的理由后，你就可以给出自己的批评意见了。

如果有心，你会发现一个很有意思的现象。当你到商店买糖果时，假如要买一斤，如果售货员称多了，一点一点把多的拿下来，你会觉得自己吃亏了。但是如果不够一斤，售货员一点一点往上添，你心里会很开心，觉得好像占了大便宜。因此，很多商店抓住了顾客的这种心理，生意红红火火。

这件事情告诉我们的道理跟批评人的道理有异曲同工之妙，就是“先表扬后批评”。

玛丽凯阿什在当祖母的年龄创办了玛丽凯化妆品公司，她算是美国的一个大器晚成的女企业家。在经过不懈的努力之后，她将玛丽凯化妆品公司发展成一个典型的美国企业，也使公司和她本人成为美国甚至是世界企业界的传奇。

玛丽凯阿什十分重视人才。她认为，人才是一个企业中最珍贵的财产，企业管理的关键就是对人才的管理。所以，公司对人才应多加关爱，而这种关爱，不仅仅是表现在对员工的生活、工作和日常交流上，更表现在对待员工的错误方面。玛丽凯阿什采用的是“先表扬，后批评，再表扬”的做法。并且她也一直严格遵循这样一个原则：不论批评什么事情，必定找出些值得表扬的事情留在批评前和批评后说，绝不能只批评不表扬。

事实上，批评是一门艺术，关键看你怎样进行表达。如果批评的话说出来既可以让人接受又能指出别人的错误，那就达到一定的境界了。

美国共和党一知名人士写了篇竞选演讲稿，自觉十分满意。他激情澎湃地为麦金利总统朗读了自己的旷世之作。这个演讲虽具有一些优点，但假如公开发表的话必定会招致很多人的批评。

麦金利不想伤及他的自尊，更不想抹杀他满腔的热情，但是他又必须说“不”。他是这样巧妙表达的：“我亲爱的朋友，你的演讲在我看来是如此出色，真是精彩极了。”

麦金利又说：“我相信没有人能准备出比这更好的演讲。这篇演讲如果在其他情况下发表将再合适不过了，但在现在这种非常特殊的情况下它

是不是适合呢？你的演讲听上去好像只想到了自己，我必须想到它会给全党带来什么样的结果。因此，现在你要根据我的需要重新撰写，然后发给我一份拷贝。”

麦金利马上对这篇文章进行了修正，帮他重新拟定出第二份演讲稿。后来，这个人成为竞选活动中最强有力的发言人。很多年过去了，这位出名后的发言人一直没有忘记麦金利对自己的赞美和鼓励。

如果在批评人之前，先表扬他一番，他会觉得你很给他“面子”，心里会产生感激之情，从而会更加积极地改正错误。如果不能这样做，而是语言生硬，会让对方的自尊受到伤害，心里对你产生反感，自然批评的话语也起不到应有的效果，也就不能达到批评、教育的目的。

在说话之前，那些能够很好地使用语言表达方式的人，会探索不同的语言风格。

美国总统柯立芝在1923年登上总统宝座之后，以沉默寡言著称，他被人们称作“沉默的卡尔”，但是有一次他却出人意料地夸耀起他的秘书来。事情的经过是这样的：

柯立芝有一位漂亮的女秘书，她的工作一直比较努力，但是却常常在公文中出点小错误。一天早上，柯立芝等秘书走进了办公室之后就对她说：“你今天的装扮真漂亮，正适合你这样年轻貌美的小姐。”

女秘书听了总统的夸赞简直受宠若惊，一时不知所措了，柯立芝接着说：“我相信你在以后的公文处理上，也能如你的装扮一样让人无可挑剔的。”

女秘书明白了总统的用意，从那天起，她处理公文就再也没有出错了。

柯立芝的一位朋友知道了这件事情之后问他：“这个方法很好，你是怎么想到的呢？”柯立芝大笑起来说：“很容易就悟出来了，理发师给人刮胡子的时候总要先涂上一层泡沫，这是为什么呢？是为了刮起来使人不疼。”

众所周知，赞美可以打开一切心门。如果我们能在批评中夹杂一些表扬，就会让对方觉得很有面子，批评中所遇到的面子障碍能够很好地

解决。反之，如果对方觉得你伤了他的面子，就会产生抵触情绪，甚至会有强烈的反抗意识。这样一来，接受批评者很容易变得不理智，宁愿固执己见，也不愿接受批评。

将批评中夹杂一些表扬，就像苦口的良药上包裹着一层糖衣，能让受批评者更容易接受批评。

4. 即使做出承诺，也不能向对方保证 100%能办到

杯子留有空间，就不会因加进其他液体而溢出来；气球留有空间，便不会因再灌一些空气而爆炸；人做出承诺时留有空间，便不会因为“意外”而下不了台，因而可以从容转身。

承诺是一种认知元素，有助于维持长久的关系，忠诚、亲密、患难与共等人际交往的各种关系都是它的体现。

做出承诺很简单，往往一句话就可以，履行承诺却很难，是体现个人能力的过程。说出来很容易，做起来不简单。

当我们在给别人做出承诺时，一定要先考虑自己是否能够做到，不要因一时冲动承诺了，结果却做不到，由此给自己和他人造成困扰。那么，我们该怎样做出承诺呢？最好的办法就是：即使做出承诺，也不能向对方做 100%的保证，给彼此留有一点余地，是对别人负责，也是对自己负责。这样能够更好地处理人际关系。

徐丽在与张雨的闲谈中了解到，张雨的小孩要上初中，想进一所重点学校。徐丽便主动请缨，说认识教委的人，和她非常熟，并且话说得很坚定，一副胸有成竹、一定能办成的样子。还告诉张雨不要再找别人了，她一定帮忙把这事办成。

于是，张雨就把全部希望都寄托在徐丽的身上。可谁也没想到，都要开学了，徐丽也没把事儿办成。

徐丽做的保证太绝对，没给自己也没给他人留下余地，最终把事情搞得一团糟。

这就是向别人承诺“一定把事情办好”而给自己造成困窘的例子。给别人做的保证太绝对，就相当于给自己规定了“死期”，假如是一个非常有责任心的人许下了承诺，他必定会拼尽所有的力量来完成，办不好的话结果可能还会得不偿失。一来自己在他人心中的可信度大大下降，二来也耽误了别人的事情。这在人际交往中是非常不利的。

某公司想要新研发一个项目，老板将研发的事交给了下属刘玉，问他：“有没有问题?”刘玉胸有成竹地拍着胸脯说：“没问题，您就放心吧!”

可过了三天，刘玉那边没有任何动静。老板问他进度如何，他才实话实说：“没有想象中的那么简单!”表面上，老板虽然同意他继续努力，但对他的拍胸脯、打包票已有些不满。

不做100%的承诺，是为了更好地容纳一些意外。

每个人的能力都是有限的，最好不要轻易承诺，即使承诺了，也要先想想自己能不能办到。

这世界上意外太多了，有些意外是人无法控制的，所以，不要跟任何人拍胸脯保证会怎样怎样，因为意外无法预料。

很多善于交际的人，他们做出承诺时，大多喜欢用可能、尽量、考虑、征询等不确定的词语。答应帮助别人做某件事情，又不做100%的承诺，给自己留有一些余地。这样即使以后办不到，也不会让彼此太难堪。

我们在做出承诺时要考虑很多情况。

首先，在用语方面，多说些“尽量”、“说不准”、“试试看”等词语，少说些“一定”、“保证”、“完全”、“没有”等表示绝对意思的词语。使用模棱两可的词语，当事情出现意外时，才能有一个回旋的余地。

其次，在做承诺前一定要先考虑一下自己的实际能力和承受能力，不要因为一时的快意而武断地对领导或是有求于你的人做出承诺。

最后，如果已经做出承诺，就要有责任心，努力去帮助别人完成，给别人留下一个讲信用的印象。

有些人为了逞强，或是想要用拍胸脯保证这样的形式显示自己的诚意，从而做出肯定的承诺，其实大可不必这样做。即使你不做 100%的承诺，别人也会感觉到你的诚意，而且会显得你做事谨慎，从而更加相信你。即使事情失败了，别人也不会责怪你。但是你一旦拍胸脯保证了，如果事情做好了，当然是皆大欢喜，但一旦事情没办好，不但自己很难堪，还会让别人觉得你不可靠，没诚信。

做太绝对的承诺，等于是把自己的退路堵死了。不是成功就是失败，这种简单逻辑在社会上已经不适用了，有时候会让人付出很大的代价。与其这样，不如做一些模棱两可的承诺吧，为自己留一点余地，留一点空间。

用不确定的词句，别人就不会对你抱太大的希望，如果你一旦做不到，别人因为期望不高可以更容易地理解你，甚至会看到你的努力。如果你能够办到，他们会觉得喜出望外，这会给你带来很大的好处。

绝对的承诺并不等于自信，真正有自信的人，反而懂得谦卑，不会把话说得太满。话说七分满，是一种谦虚的人生哲学。一个人做出承诺的态度，正反映着他的自信。不做 100%的承诺，可以攻，可以守，这才是成功的做人之道。

5. 不说绝对话，学会给自己留余地

《周易》曰：物极必反，否极泰来。这句话的意思是说，行不可至极处，至极则无路可续行；言不可称绝对，称绝对则无理可续言。

曾经有一位朋友，在单位里与同事产生了矛盾，彼此闹得很不愉快。

朋友一怒之下，对那位同事说：“从今以后，我们之间一刀两断，再也没有任何关系了！”因为这句话两个人就真的形同陌路了，再也没有说过话。

三个月之后，这位朋友的同事忽然得到了提拔，成为朋友的顶头上司。两个人的关系突然变得十分尴尬，朋友因为说了重话，不好意思再面

对这样的上司，无奈之下只好选择了辞职。

生活中，我们常会遇到很多尴尬，特别是说话掌握不好分寸，常常让自己处于不利的地位。这种事情，很多人在生活中都会碰到，所以我们在谈话的时候要时刻提醒自己，不要把话说得太绝对，使自己进退得宜。就像打仗一样，不要离敌人太近，也不要太远，要保持适当的距离。进可攻，退可守，一直让自己处于有利的一方，才不会在战场上失败。

同一商品，不同的推销员会有不同的推销方法。

小七就曾在列车上碰到过这样的事。两个推销员推销同一新产品：螺旋状的袜子。

为了说明这种袜子的透气性非常好，第一位推销员随手拿起一只袜子，对一位顾客说："来帮帮忙，咱俩各拿住袜子一端，往两边使劲儿拉。"

说着，他就和这位顾客对拉起来，袜子的韧性的确不错。随后，他又随手拿起一根长针，在拉得绷直的袜子上来来回回划动，袜子也没有损伤。他边划边说："看一看啊，这种袜子不易抽丝。"紧接着，推销员又拿起打火机，在袜子下面轻快晃动，火苗穿过袜子，而袜子也没有受到损伤。

在推销员的一番介绍之后，袜子在顾客手中互相传看。一位顾客故意拿起针，只是轻轻一划就在袜子上划了一个洞，原来这袜子并不是划不破，而是如果顺着纹理划不易划破。另一位顾客要拿打火机烧，急得推销员连忙补充说："袜子烧不着那是不可能的，我只是证明它的透气性好。"最后大家也挺认可袜子的质量，觉得质量是没的说，但当时的气氛明显地影响了顾客的消费情绪。

第二位推销员，也是采用了边说边演示的方法，到进行科学性介绍时，一番介绍说得无懈可击。他是这样说的："相信大家都知道，任何事物都有它的科学性，袜子怎么会烧不着呢？我只是证明它的透气性好，它也并不是穿不破，钢还会有磨损呢，何况是袜子。"这番介绍并没有给喜欢挑毛病的顾客留下任何可乘之机。介绍完后，他一边给大家传看袜子，一边讲解促销的优惠价格，这位推销员的销售效果明显比前一位推销员好得多。

不要说太绝对的话，给彼此留点余地，不但对别人有好处，对自己也有好处，这对双方都是有益的。

我们在谈话的时候，为了避免把话说得太满，应该注意以下几个方面：

首先，说话要实事求是，不要说过了头，违反常理。一件事情的存在总会有它的道理，如果我们说话不顾常情常理，很容易让别人非议。对于对方来说，他们会怀疑你说话的真实性，进而会觉得你这个人人品有问题。对于说话人来说，话说得太过头了，会觉得心虚，本来很有把握的事情，反而无法进展，不好处理，于人于己都不好。

其次，面对一个做错事情或陷入困境的人，你说话的时候更应该注意。不要说些刺激的话，要掌握好分寸。例如，同事做错了事情，你张口就说："世界上最笨的人就是你了。"不但伤害了同事，得罪了人，还让别人觉得你浅薄无情。再例如，一个员工常常迟到，经理可以扣奖金，辞退，但是不能够在众人面前指责他，进行人身攻击。这样做，不但不能解决问题，反而会使对方产生抵触情绪。

人际交往的诀窍很多，说话的艺术必不可少，如果想要自己在人际交往中游刃有余，最重要的一点就是，说话留有余地，不说绝对的话。

第三章　话不可乱说，乱说易遭祸

1. “逢人只说三分话”有一定道理

“逢人只说三分话，不可全抛一片心。”也许谈不上是什么真理，但是，“祸从口出”的事例我们却见了不少。当我们意识到说了不该说的话而带来麻烦时，可能才会有所明白“全抛一片心”的危害。

生活中，你会发现，有些人有这么一个特点：有事情藏不住，不管喜怒哀乐，总喜欢到处说，更有一些人，不管什么场合、时间、对象，见人就说，这样是十分危险的。

当然，人是具有情感的动物，喜欢分享喜怒哀乐。心中有话，可以说出来给人听，但是决不能随便乱说。因为，在你的实际交往中，每个倾诉的对象都是不一样的，无论说什么话，都要有一定的“心机”，说话要谨慎。

话说有一天，狮子想知道动物们都是怎么看待自己的，于是把羊叫过来，它问羊自己是否很臭，羊说：是的。狮子大怒，于是把羊的头咬掉了。

狮子接下来把狼叫来，问自己是否很臭，狼说：不臭。于是狮子把狼也吃了。

最后，狮子问狐狸，狐狸狡猾地说：我最近感冒得很厉害，闻不出

来。结果狐狸活了下来。

可见，不论是大实话还是阿谀奉承都不行，所以，话只能点到为止，这才是真正的大智若愚，也可理解为“逢人只说三分话”。

人云：逢人只说三分话，不可全抛一片心。就是要告诉我们，在人际交往中，不要把自己的所有情况都告诉对方。不论在任何情况下，话都要留七分。也许你觉得，做人就要光明磊落，为什么只能说三分呢？也许你不屑于这样，但是，祸从口出这个道理每个人都应该知道。所以，在说话的时候，我们必须明确对方的身份，如果是一个不值得信任的人，三分话也可以不说。

儒家大哲孔子教导我们：不得其人而言，谓之失言。

在与他人的交往中，如若感情浅，而你却不管不顾，随心所欲地说，那听者会有什么样的反应？说话时，一定要考虑到对方的感受。关系淡薄的时候，你却深谈，只能说明你的修养不够。所以我们所说的逢人只说三分话，并不是不说话或不说真心话，而是要分清情况。

小曾是一家公司的职业经理，在一次聚会上，他认识了另外一家公司的一名业务员，两人很有默契，话也越说越投机，都有相见恨晚的感觉。于是，善良的小曾把对方当成了自己的真心朋友，在半醉半醒之时，把自己公司将要开展的业务计划说了出来。

时隔一个月，当小曾所在公司将新的业务计划投入实际运作时，却接到客户通知，说别的公司已经在做了，并签了合同。小曾作为除了老板之外该计划的唯一知情者，自然被上司批评了一番，并被罚俸降职。

小曾怎么也没想到他把对方当成朋友，对方反而害了他。

中国有句古话：祸从口出。我们在实际的人际交往中，一定要做到不乱说话，把住自己的嘴，分清什么样的话可以说，什么样的话不能说。这样的情形在一些社交谈判的场合中，尤其需要加以注意。

朋友之间是不是什么话都可以说呢？有人认为，朋友之间感情好，不管说什么话都没关系。但是，和朋友毕竟不是同一个人，再好的关系也是有一些东西维系着的。当这个东西发生倾斜的时候，你的秘密他是

知道的，如果他是一个有心计的人，无论是你的公事还是私事，他都可能会拿来作为武器打击你，使你处于不利的位置。

我们在处事时应该记住这样一个潜规则：别把自己的秘密全盘告诉对方。请记住：逢人只说三分话，不可全抛一片心。不要自己为自己设置障碍。

公司里有一位工作了十几年的老员工忽然辞职了，而且还不是主动辞职，而是被领导劝离的。

晓芳和其他同事都觉得很奇怪，后来才听说之所以会这样，是因为这位老员工挑拨是非，在办公室里说领导的坏话，在公司造成了不好的影响。为了杀一儆百，公司决定把她开除，部门里还专门开会宣布了这件事情。

晓芳跟这位老同事在一个办公室工作，在得知这件事情后的第一反应就是“祸从口出”。一个在公司兢兢业业工作了十几年的老员工，就因为在背后说了几句对领导不满的话，就被无情地开除了，还被当做反面教材，在部门里宣布。

晓芳在感叹这位老员工的不幸之余，不免叮嘱自己以后说话要小心谨慎。

处事时，坦率真诚，性格直爽，快人快语，也许是值得称赞的好品德。但是，人生坎坷，人心险恶，坦率和真诚未必一定就是成功的基础，反而有可能会被别人利用，反过来给你打击。这是我们在实际生活中不得不防的。

明朝时吕坤在《呻吟语》中曾说：独处看不破，忽处看不破，劳倦时看不破，急遽仓猝时看不破，惊扰骤感时看不破，重大独当时看不破，吾必以为圣人。

颇为巧合的是，400 年后，法国前总统戴高乐曾说过：真的领袖，要幽居，要伟大，要超脱，要神秘，有时却需要沉默寡言。

无论你在什么地方，无论你处于什么样的位置，都要注意少言、多看、多想、多思，即所谓：缄默。有非说不可的时候，则必须注意说话的内容、语气、方式以及听众的反应。

有位名人说过：守口如瓶，防意如城。意思就是我们说话要小心，慎言。当然，不可能不对人说话，但是小心谨慎总是必要的。

2. 他人失意时，不可说“兴奋话”

曾经有人说过：“不要在一个不懂得高尔夫的人面前，谈论有关高尔夫的话题。”因为交谈时彼此话不投机，往往会让人觉得非常尴尬，不知道该怎么应付下去。当你在一个失意的人面前，说自己的“兴奋话”时，一定会招致对方的反感。

当你高兴的时候那就尽情地庆祝吧！很多人都会对你说过这样的话。一个人通过自己的努力而获得成功，倍感得意，尽情欢笑自然无可厚非，但是当你尽情谈论自己的快乐时，一定要注意时机和场合。如果你在一个失意者面前大谈成功，得不到真心的掌声不说，还有可能招来后患。

察言观色，是在社交活动中必须学会的一项本领。社交场合中，因为自己的得意而忽略了那些失意的人，只顾自夸，那么这种行为传达的信息会被理解为：傲慢、自大、讽刺。结果只可能是导致彼此之间的裂痕。

有这样一些人，总喜欢在公共场合夸耀自己的学识、兴趣、成功等，大肆吹嘘。更不可思议的是，有的人还喜欢以贬低别人来抬高自己，但却没有意识到这样的行为会带来的不良后果，尤其是对于失意的人来说。

江山的好朋友关伟因为做生意不当，公司破产了。他的妻子无法忍受突然变得穷困的境遇，正和他闹离婚。内外夹击，导致关伟现在十分苦闷。

一天，江山约了几个好朋友到家里吃饭，这些人都是他和关伟以前的老朋友。他把大家聚集到一起，是想借着这种友好的氛围让关伟振作起来，不要再沉湎于负面情绪之中。

这帮朋友都知道关伟目前的情况，因此大家都有意避免去谈有关事业方面的话题。但是，其中一位朋友老涂因为多喝了两杯，再加上他目前事

业正处于高峰期，就忍不住开始说他的赚钱之道和花钱如流水的豪迈。他的得意和正处于失意之中的关伟简直就是鲜明的对比。

关伟低着头一声不吭，时不时将杯子中的酒一饮而尽。江山在一旁看了很不舒服。最后，关伟实在无法忍受，就找了个借口提前告辞了。

江山把关伟送到门口并好言安慰他，关伟很生气地说："老涂再会赚钱，也不用这样夸耀自己呀，弄得跟专门讽刺我似的。"

江山很了解关伟的心情，因为他以前也有过如此境遇，一时竟不知道说什么才好。

人生不如意之事，十之八九。无论大事小事，人在不如意的时候，总想得到来自亲朋好友的鼓励和安慰。他们这个时期非常敏感，最受不了刺激。当我们面对失意之人的时候，不管是什么情况，都不能用自己的成功和快乐去刺激乃至讽刺他，因为落井下石是搬石头砸自己的脚。如果在对方失意的时候，能说些体贴人心的话，则会让双方的关系更加融洽。

刘淑和戴拉是中学的同桌，两个人相约要一起考上电影学院。

在前几次摸底考试中，刘淑的成绩一直都比戴拉好得多，老师们都觉得刘淑比较有希望考上电影学院。戴拉在努力的同时和刘淑约好：不管谁考上电影学院，另一方都要向她表示祝贺，并且一起参观学校。

一年一度的高考来临了，由于压力过大，刘淑在考试中发挥失常，落榜了。反而没什么希望的戴拉却收到了电影学院的录取通知书。戴拉惊喜之余也不忘安慰失落的刘淑。

在家庭举行的庆祝宴席上，老师们一个个都夸奖戴拉聪明漂亮，考进电影学院是必然的。刘淑一个人坐在角落里沉默不语。戴拉在欢喜之余，真诚地安慰刘淑道："等开学了我带你去参观我们的校园，为什么说是我们的校园呢？因为我相信明年你一定会成为我的'学妹'的。"一句话把刘淑从失意中拉出来，刘淑的脸上终于浮出了笑意。姐妹俩的关系又上了一个新台阶。

试想一下，如果戴拉因为意外中举而兴奋地在刘淑面前大肆炫耀，

失意的刘淑一定会对她反感，甚至不愿意再搭理她；再者，没有好朋友的安慰，刘淑也不会轻易走出失败的阴影。戴拉在关键时刻体会到刘淑的感受，并适当地加以安慰，从而使两个人的友谊更加牢固。

泰山不让土壤，故能成其高；海洋不择细流，故能就其深。人生在世，不可能事事如意，更何况人无完人，谁都有失意的时候，因此当你面对失意的人时，应学会宽容，不要在他面前说“兴奋话”。

3. 切不可口无遮拦

逞一时口舌之快，带来的有可能是无尽的烦恼。在人际交往中要会说话，而不能乱说话，切不可口无遮拦。

在基督教《圣经》里，上帝常常要人们管好自己的嘴巴。无论何时何地，都要说话有节有度，不能信口开河。

《管子·形势解》中说：圣人择可言而后言，择可行而后行。意思就是：有贤德的人，无论做事还是说话，都要经过一番周密思考，然后择善从之。不能说的不能做的，一定要放弃。这样精辟的话语，对于启迪我们后人有很大的帮助，有助于我们养成良好的道德修养。也可以说是我们保全自身的明智之举。

从古到今，有不少人就是为了逞一时口舌之快而招来祸端。

贺若弼是隋朝灭陈时候的猛将。他的父亲贺若敦则是南北朝北周的大将军，以勇猛著称，曾经还担任过金州的总管。

贺若敦在平定湘州时立了大功，本以为能够得到朝廷封赏，但是却被奸人所害，不仅没有获得赏赐，反而被降职了。

被降职的贺若敦心中十分不满，当着使者的面就大发雷霆，说了很多怨言。宇文护是北周权臣，早就对贺若敦目中无人的态度心有不悦。听回来的使者如此这般描述贺若敦的怨言，于是急召贺若敦回京，逼迫他自杀。

贺若敦临死之前对他的儿子贺若弼说：“吾必欲平江南，然此心不果。汝当成吾志，且吾以舌死，汝不可不思。”说完拿锥子狠狠地刺破儿子的舌头，想以痛感让贺若弼记住他的临终遗言和血的教训。

转眼十几年过去，已是大隋天下。贺若弼也成了隋的右领军大将军，以吴州（扬州）总管镇守江北，成为灭陈的前线，在灭陈战役中任行军总管。

贺若弼灭陈后和韩擒虎争功，文帝杨坚心有不快，认为他贪功邀宠。特别是他认为不如自己的杨素都坐上尚书右仆射的高位，而他还是一个将军，不满之情溢于言表。一些好事之人便把他说的气话告诉杨坚。

杨坚把他下狱，责备了一番，念他有功又放了。谁知他不但不能警觉，反而夸耀他和太子杨勇的关系密切。后来杨勇失宠被废，他又为杨勇鸣不平。文帝又把他招来质问："我用高颖、杨素为宰相，你在众人面前多次大放厥词，说他们什么也不能干，只会吃饭，是什么意思？言外之意是说我这个皇帝也是废物不成？"

贺若弼只能伏地乞求宽恕。文帝把他消职为民，一年后复其爵位，但不重用。杨广篡位后，因议炀帝太奢侈，被隋炀帝所杀。

贺若弼父子的悲剧，可能会让人对孔子的那句"君子欲讷于言而敏于行"有更深的体会。有些话该说，有些话不该说，不能意气用事、口无遮拦。更不能发一些徒劳无益、于事无补的怨言。面对不公平的现象和一些带有偏见的言行，最好的处理方式就是缄口不言、淡然处之。

要想与人为善，在人际交往中积累一定的人脉，与人谈话时一定要注意他人的情感反应，同时也要告诫自己：说话要三思而后行，不可以太冲动。语言能体现出一个人内心的真实想法，如果口不择言，说话得罪了人，难免会给自己带来祸害。

小威刚来公司实习没多久，公司的副总张丽就辞职走了。

在一次公司聚会上，大家说到以前的副总为人处世方面的缺陷时，小威想也不想便说："张丽为人刻薄，丝毫不讲情面。难怪年过三十还没有嫁出去，像这样的老姑娘是不是都有点心理变态呢？"

在座的人突然都沉默不语，小威见大家都不说话，反问道："难道不是这样吗？"

经理王岩脸上已经是红一阵，白一阵了。原来王岩也已经年过三十，但是仍然单身。小威根本没有意识到自己的话也影射了王经理，虽然说不

知者无罪，但是他的口无遮拦已经让王经理非常生气了。

由此可见，如果说话时不加注意，就有可能误踩地雷、伤人败兴，甚至可能将自己置身于尴尬的处境。所以，说话时一定要注意场合、对象、氛围，切不可口无遮拦。

一般情况下，口无遮拦说话的有两种人。一种是像贺若弼那样自以为是、不懂避讳的人；另一种则是像上述事例中的实习生小威那样心直口快、不顾后果的人。不管是哪一种人，都应该认识到胡乱说话有可能会给自己带来“杀身之祸”。

“君子欲讷于言而敏于行”是智者的选择，对于个人获得成功大有裨益。

4. 说人是非者，必定会损害自己的形象

中国有句俗话说：“谁人背后不说人，谁人背后无人说。”这是一种很不好的行为，在日常交际生活中，要注意“闲谈莫论他人是非”。

现实生活中，我们会发现一些人总喜欢在背后议论别人是非，成功也好，失败也罢，总能成为他们议论的对象。研究并吸取成功者的经验，这是可以的，但在很多情况下，人们似乎更喜欢讨论关于他人的失败或者不好的信息。这样的行为，对于你的人际关系会产生难以估量的后果。

一方面，被议论的人听见你们谈论的内容，虽嘴上未说什么，可是心里必会产生芥蒂，进而会影响你们之间的友谊，如若是不好听的话语，还可能会让两人水火不容，甚至反目为仇。

另一方面，听你议论别人是非的人也会对你有看法，会认为你在背后也会议论他们的是非，渐渐地你就被疏远了。

有个投资人打算给一个公司投资 1000 万美金。一次，当他跟这个公司的 CEO 聊天时，却意外地发现这个 CEO 抱怨手下员工能力很差，公司

副总心胸狭窄。

这个投资人立刻告诉那位 CEO 说：“我觉得投资你们公司的风险太大了，你找别人融资吧，再见!”

喜欢背后议论别人是非的人，大多数情况下都是喜欢挑拨离间或者无所追求的人，还有一小撮喜欢打小报告的人，也是喜爱说东道西的人，他们说话做事的方式，面前背后不一致。在与这样的人交往时，难免会被抓住把柄，给一些不怀好意之人以可乘之机。而你要做的就是尽可能离这些人远些。学会远离是非漩涡，不要背后议论别人是非。

乔治和克里是同事，两人关系还不错。克里性格温和，喜欢与人打交道，而且工作能力也不错，所以在公司的人缘很好。他乐于帮助同事们，深得大家的喜欢。

有一天，乔治有事去经理办公室，到了门口时，他听到里面有声音传出来。他依稀听见那是克里的声音。克里正在经理面前说同事的不是，那些并不起眼的小事被克里添油加醋地一说，好像真是那么回事。最后，克里还说了乔治的坏话，以此抬高他自己。乔治听到这些，心中不由得十分厌恶克里。

从那以后，对于克里的任何举动和言行，乔治都会觉得讨厌，并有意排斥他。无论克里表现得多么好，乔治都很难再相信他了，一直对他存有戒心。经理经过观察后发现，很多事情并不像克里说的那样，于是觉得克里的人品有问题，对他明显冷淡了许多。

背后说人坏话，打小报告，把别人的缺点作为谈论的焦点，这是一种病态的心理。世上真正成功的人一般都不去说别人的坏话。相反，那些天天盯着别人是非的人士很难成功，因为他们把时间都耗费在没有任何意义的事情上。可笑的是，他们特别喜欢议论别人的是非，有时会深陷其中不能自拔。这不正说明了他们毫无追求、心胸狭窄吗?

背后说人坏话还是素质低下的表现。当你一味说别人坏话的时候，很容易让人看不起。如若这个毛病一直不能去掉，那么就会被贴上一个可怕的标签：这人品德有问题。

在议论别人是非的时候，损害的必定是自己的形象。喜欢搬弄是非的人在他人心中的形象会大打折扣，朋友都会渐渐远离他。这对一个人的发展是极为不利的。因此，在日常生活中要时时督促自己不要乱嚼舌头，坚决杜绝背后说人闲话的毛病。